

# 金融年终工作总结 金融领域年终总结(大全9篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 金融年终工作总结篇一

会计工作的职责是对全院的财务资金活动进行会计管理和监控。会计是婆婆妈妈的工作，比较复杂，不像其他临床科室可以用数字和成绩说话。但我上任以来，一直热爱自己的工作，立足自己的岗位，踏踏实实做人，勤勤恳恳，恪尽职守，忠实履行自己的职责。现将过去7个月的工作情况汇报如下：

随着医院业务量的不断攀升，会计和工作量也在不断攀升。自从接手以来，我加班加点认真处理1-4月的账目，并及时完成。快速熟悉自己的工作任务，学习医院管理计划，计算第一季度浮动工资并按要求按时发放。每个月21号，我开始逐项记录出院病人，完成后打印出来，提交给各科室护士长、药房、医务科长核实。确认后会在医院做记录，收集。每月5日前，应完成上月的会计工作，并将会计凭证和财务报表打印出来，装订成册，归档保管。5日前向主管部门上报上月月度财务收支报告，并向院领导提交上月业务收入报告和收入汇总对照表。同时，记录新增固定资产，保持固定资产管理软件中的固定资产与财务账目一致，并于年底向县国资局上报固定资产年报。每个季度都要统计各个部门的收入和个人收入。根据医院管理计划，应真实、实事求是地计算各部门员工的浮动工资。草案提交院领导审批后，全院职工浮动工资要按时兑现。在做好上述工作的同时，加强票据管理，严格执行出纳室、护理部、出纳领购发票的注销管理。

学生缴纳的学费根据票款及时录入电脑备查，学生领证时逐一核对学生学费。热烈欢迎每一位咨询学费的同学，始终以敬业、热情、耐心投入到自己的工作中。始终把自己的岗位作为医院的一个服务窗口。财务部的工作就像一个年轮。一个月工作的结束意味着下个月工作的开始。虽然很复杂，很琐碎，也不算太新颖，但作为医院正常运转的命脉，我深深感受到我这个岗位的价值。因此，在实际工作中，本着客观、严谨、细致的原则，我养成了严谨、细致、务实的工作作风。在办理每一笔会计业务时，都要实事求是，认真审核，加强监督，对需要本人签字审核的支出要认真审核，确保会计信息真实、适当、正确、完整，充分发挥财务核算和监督的作用。

1. 业务知识和管理经验与自身岗位要求还是有一定差距的。
2. 动手思路不够开阔，创新精神欠缺。
3. 一些普通的工作不够细致和深入，管理只停留在表面，没有起到真正的作用。针对这种情况，如何把工作做细做深，强化财政监督管理职能，应该是我今后工作的重点。

1、继续做好财务基础和会计核算，同时加强财务部与各部门的沟通，积极参与医院的业务活动，做到事前了解，事后分析，加强财务数据的推测和分析，发现问题和差异及时与各部门沟通，找出原因加以纠正。

2. 创新思路，加强财务管理和监控，查漏补漏，把工作做深做细，加强财务收支监管，确保医院收入不过多，医院资金使用公平有效，实现医院效益最大化。

3. 不断加强自我学习，提高自我服务水平，虚心向有经验的同行学习，认真探索，总结方法，增强业务知识，掌握业务技能，提高自我服务管理水平，努力为领导的管理决策提供切实可靠的财务依据，真正发挥财务人员应有的作用。

## 金融年终工作总结篇二

根据省联社《关于开展20xx年度中小企业金融服务工作总结的通知》相关要求，现将我联社20xx年中小企业金融服务方面创新成果，分析存在的困难或问题报告如下：

20xx年以来，我联社认真贯彻执行适度宽松的货币政策，在优化信贷结构的前提下努力扩大对中小企业的信贷规模，促进货币信贷合理平稳增长。至20xx年12月底各项贷款余额为281566万元，其中中小企业贷款余额为62553万元，比年初增加14622万元。有效推动小企业金融服务快速进入创新驱动、专业经营、精细管理的发展轨道。对促进全市经济增长、创造就业机会、增加居民收入、转移农村富余劳动力起到了较大作用。

### （一）主要工作措施

1、搭建平台，为中小企业提供良好金融服务。一是根据上级等指导文件，科学理解适度宽松的货币政策，积极调整信贷结构，开发适合中小企业资金需求的信贷产品和服务，改善中小企业间接融资服务，加强对有市场、效益好、能增加就业的中小企业的信贷支持。二是创新银企交流方式，解决中小企业融资难问题。去年我们配合政府成功召开了银企洽谈会，还积极开展企业服务年活动，加大中小企业授信额度，其中，仅给予伊齐给予全年累放中小企业贷款达27260万元，中小企业贷款覆盖面和新增中小企业贷款占比明显提高。

2、扎实服务，大力扶持中小企业及优质项目。认真贯彻落实省政府《关于促进中小企业平稳健康发展的意见》。根据中小企业资金需求“短、小、频、急”的特点，我联社开辟“中小企业贷款绿色通道”，加快了办贷时间，提高了办贷效率。同时，结合自身服务特色和市场变化，积极探索行之有效的担保和贷款方式，为各类企业融资推出了新的贷款

品种。针对企业的经营管理水平，资产负债情况、贷款偿还能力等因素，积极推进企业等级评定和授信。今年新增中小企业贷款30户，金额14622万元，有力地解决了中小企业流动资金需求。

3、结合三农，重点培育带动农民致富的龙头企业。我联社推行以“公司+农户+农信社”三位一体的合作模式，与有资金需求的广东恒福糖业集团有限公司、广东伊齐爽食品实业有限公司等涉农企业建立良好的合作关系。20xx年新增发放甘蔗、菠萝订单农业贷款900户，金额30000万元。培育了一批实力强，辐射面广，主含量高、带动能力强的“公司+基地+农户”，“公司+合作社+农户”龙头企业，带动千家万户农民增收致富。

4、突出重点，支持劳动密集型中小企业。我社按照“择优扶持，突出重点”的信贷策略，对劳动密集型企业实行倾斜政策，切实增加就业机会和农民收入。如我社向雷州市伊齐爽食品有限公司贷款1,220万元，增加农民工就业岗位200多人。投放2,180万元支持珠联和远源两家出口创汇水产品加工企业，创税利近1,000万元，解决就业人员1500多人。

（二）在开展中小企业金融服务工作中遇到的主要困难：一是由于我们农信社人才匮乏，从业人员素质偏低，加上观念陈旧，管理滞后，对服务中小企业的意识还不够。“小富即安”的思想比较普遍，缺乏创新意识和开拓精神，缺乏开发专门针对中小企业贷款的金融产品的意识。二是雷州市缺乏建立起现代企业管理制度的中小企业，大多数民营企业仍然属于家族式管理模式，以亲属为纽带的管理方式，亲情高于制度，使企业管理流于形式。同时，企业核算不规范，有的根本就没有设立会计、统计、业务等核算部门及核算人员，有的虽然设立了财务岗位和人员，但核算很不规范。三是中小企业自主创新能力不强，产业升级难度较大。

四是生产经营过程中的行为不规范，如偷税逃税，违规招工、

用工，故意拖欠金融机构贷款、企业贷款和职工工资等问题。另外，帐顶帐、三角债、连环债等拖欠帐款的现象严重，影响了企业的进一步发展。五是部分中小企业没有足值的抵押物。这些问题的存在，都影响了我们企业发放贷款的信心。

### （三）进一步做好中小企业金融服务工作的政策建议。

根据客户的融资额度、融资期限、担保能力等因素，提供差异化的授信产品，并在风险可控的情况下，提供信用或保证、抵押率放大等担保方式的授信产品。充分了解和掌握小企业信贷市场情况，合理评估小企业信贷市场规模和潜力，为市场细分和市场定位提供决策依据。同时，要建立持续的、动态的市场调研机制，以应对不断变化的市场环境。

## 金融年终工作总结篇三

今年3月，银监会以银监发〔xx〕8号印发《关于xx年小微企业金融服务工作的指导意见》。该《意见》中明确了金融机构服务小微的工作目标，从机构建设、考核机制、金融创新等方面进行了部署，要求金融机构努力实现“三个不低于”，进一步优化小微企业服务，助力小微企业发展。

“小微”一头连着经济繁荣，一头连着社会稳定，因此做好小微金融服务显得至关重要。我行也始终坚持以支持农村小微客户发展，帮助小微客户解决发展中的资金问题，作为我行义不容辞的责任。今年以来，按照银监会有关要求，我行从多方面继续加大对小微客户的扶持和服务力度，深化服务内涵、强化服务措施。根据贵局相关文件要求，为了全面提升小微客户服务水平，进一步提升服务效率和满意度，在此对上半年的小微金融服务工作情况总结如下。

第一，经济新常态下的金融服务举措。

统计数据显示20xx年至20xx年，我国经济年均增速高达10%，

而我国银行业的发展速度与经济增长速度存在明显正相关关系。近两年，经济发展走下了高速公路，从高速增长转向中高速增长，我国经济进入新常态。

范风险不松动，切实做到“强服务、防风险”两手抓，两手都要硬，保持“稳健发展”；然后适应经济新常态：采取特色市场定位，推广特色金融产品，以此寻求“创新发展”；引领经济新常态：积极应对，顺势而为，着力转变发展方式和盈利模式开拓“创新发展”。

## 第二，完善考核激励制度。

为进一步提升小微金融服务质量和水平。将“实”、“真”、“早”、“面”作为考核机制建立的立足点。“实”：定任务，使得各项软任务量化成硬性考核指标，要求支行发挥钉钉子精神，切实把工作落到实处；“真”：严考核，改变传统考核导向，重点考核小微金融服务情况，对于弄虚作假者进行违规积分及经济处罚；“早”：考核支行任务完成的时间，要求支行通过科学部署、合理安排，第一时间抢占目标市场、锁定目标客户，尽早完成总行下达的各项任务指标。“面”：考核小微金融服务的受众面，要求支行扩大客户和行业的覆盖面，提高市场占有率，为今后工作的推进夯实基础。

## 第三，创新新型金融产品

长期以来，小微企业面临着担保难的问题，为此我行结合市场调研的结果，在现有信贷产品的基础上进行了整合和创新。今年已开发出“信易贷”、“组合贷”等新型贷款产品，在一定程度上解决了客户面临的困境。同时我行主动对接县科技局、县团委，组织召开科技型企业座谈会、青年创业者座谈会，共同研讨和探索适应客户需求的金融产品，上半年开发出了“科技贷”、“创易贷”、“预约转贷”等特色产品，为小微客户融资提供了更便捷的方式。

至6月末，我行共计发放新型信贷产品笔数62笔，授信金额4250万元。同时，为了帮助客户有效利用闲置资金，针对小微客户推出了专属的机构理财。今年以来发售4期，累计金额亿元。

#### 第四，小微金融服务团队。

小微客户具有分布面广、行业密集度不高、风险分散等特点，传统的信贷方式难以有效满足其需求。我行通过引进德国ipc公司微贷技术而成立微贷事业部，有效满足小微客户的金融服务需求。在引进微贷技术的过程中，我行结合本土小微客户发展实际情况，探索出一条微贷技术本土化道路，根据金融环境开发“易贷”系列小额贷款产品，主动对接小微客户需求，给小微客户解决燃眉之急。同时客户经理采取主动上门营销、点对点扫街式营销等方式，给予小微企业支持，为客户提供“一站式”金融服务，方便了客户结算和理财需求。

#### 第五，统计申贷获得率指标。

“三个不低于”要求金融机构在有效提高贷款增量的基础上，努力实现小微企业贷款增速不低于各项贷款平均增速，小微企业贷款户数不低于上年同期户数，小微企业申贷获得率不低于上年同期水平。为此，针对符合产业政策、产品具有核心竞争力、长期能够实现盈利、但暂时出现经营困难的小微企业，我行适当提高对其容忍度，并指导和督促银支行落实小微企业金融服务，完善对小微企业的不良贷款尽职免责制度。

我行在申贷获得率的统计上主要从以下两个方面着手。第一，规范各支行的台账登记制度，要求其及时完善贷款申请、发放台账，并按周上报至业务部门，交由专人进行统计；第二，对照信贷系统的数据，导出当期的小微客户授信户数。在该数据的统计上目前存在如下问题，由于部分支行台账登记不及时、不全面，并且信贷系统中无法统计申请贷款的客户数，

因此在统计上可能存在一定偏差。

截至6月末，我行五级分类不良贷款余额20263万元，其中小微企业不良贷款余额11866万元，占。

我行按照监管部门要求，结合自身实际，制定了阶段性考核办法，加大不良贷款清降考核力度，严控不良贷款反弹。按照“尽职免责、失职问责”的原则，我行及时开展了责任认定，原则上对新增逾期、欠息3个月以上的贷款必须于次月底前完成责任认定工作，同时要求支行做好存量贷款责任认定工作，做到明责和问责相结合，对违规放贷责任人要下岗限时清收，对形成风险、造成损失的责任人要加大问责力度，涉嫌违法的要迅速移交司法部门处理。同时，总行相关职能部门也加强了风险监测、检查，定期通报清降情况，快速处理发现问题，切实做到上下联动，形成合力。

截止6月末，我行贷款余额亿元，其中企业贷款亿元，占各项贷款的；小微企业贷款万元，占各项贷款的。今年上半年新增小微企业71户，新增金额亿元，小微企业贷款规模基本得到满足，贷款满足率总体水平较高，对小微企业、个体工商户等小微客户的支持力度较大。

## 金融年终工作总结篇四

xxx市国税局稽查局自xx年10月份机构改革以来，不断强化内部管理、改进稽查工作方法、加大查补税款入库力度□xxx个月新、老查补税款入库xx万元，创历史最高水平。现将具体工作情况汇报如下：

xx年10月份机构改革时，按照“竞争上岗、双向选择”的原则，重新建立了由xxx名业务骨干组成的稽查局。局长xxx名，副局长xxx名，一般干部xxx名。年龄最大的xxx岁，最小的xxx岁，本科学历xxx人，专科学历xxx人。



为提高稽查工作效率，重组后的稽查局严格按照《征管法》要求实行选案、稽查、审理、执行四分离制度。选案组由三名局长组成，负责对举报案件、辖区内纳税业户日常检查进行分析选案；稽查组设7个检查小组，每组由主副查各一名组成，由一名副局长具体负责对纳税人实施税务稽查；审理组由三人组成，在另一名副局长组织稽查案件的审理、稽查卷宗的整理与保管、稽查数据的统计、及各项报表等项工作；执行组由两名同志组成，稽查局局长在负责全面工作的同时，直接对执行工作进行指导调度。

今年xxx月份，按市局ctais推行工作要求，对机构和人员又进行了调整，调整后稽查局由原来的xxx人减少到xxx人。

xx年第四季度，先后对粮食收储公司□xxx市供电公司等重点税源户进行了纳税稽查，共计查补税款xx多万元。同时，在全局抽调骨干力量，利用近一个月的时间，对支柱企业德大公司进行了全面彻底的检查，检查跨度11年，查补增值税xxx万元，冲减留抵后当年组织税款入库xxx多万元。

今年年初，在局党组的指导下，认真部署了全年稽查工作计划。先是对辖区内所得税企业进行了全面汇算清缴，检查面xxx%□远远超过市局xxx%的目标。接着又对所有一般纳税人企业进行了纳税检查。截止目前，新查补税款xx万元，新、旧查补税款入库xx万元。

### （一）领导重视

自去年机构改革以来，我局党组十分注重发挥税务稽查堵漏增收的作用，提出“向稽查要收入”的口号，对内强化稽查局的内部管理，对外加大打击偷漏税的力度。在资金极其紧张的情况下，为稽查局配备了专用车辆和计算机，同时举办了三期稽查业务、计算机操作培训班，极大地提高了稽查工作效率和稽查人员综合素质，从而使稽查软、硬件工作及设

施得到了全面“更新”，稽查干部的工作作风得到了转变，自身素质修养得到了加强，能够熟练运用稽查操作规程，独立完成各环节的工作。

## （二）强化管理

一是实行四分离制度。按征管法要求在稽查局内部实行选案、稽查、审理、执行四分离制度。全局20名干部，每人都有各自的职责，在四个环节的工作中相互制约，密切配合，团结协作。二是实行主副查制度。将有限人力合理搭配，明确各自职责，使每个检查员发挥出最大作用。三是实行集体审理制度。成立了稽查案件审理委员会，坚持重大稽查案件集体审理制度。没有特殊情况，各组必须按规定时间完成稽查任务；有特殊情况的要做出书面报告或说明原因。每周五下午召开稽查汇报会，稽查人员在汇报时要对企业收入利润、税金税负状况、检查方法、检查环节和错漏环节进行详细汇报。审理委员会对卷宗制作的程序性、合法性及检查质量进行认真审核。四是实行微机做卷制度。为使稽查卷宗规范化，要求各小组所做卷宗除稽查底稿、计算表、稽查表及各种书证以外，一律由计算机生成，脱离了手工制作。

## （三）抓住重点

为使稽查工作达到“少投入、多产出”的目的，选案时注意将易错易漏户和税源大户列为重点检查对象，集中时间、集中人力开展解剖式的专项稽查。这样一来即节省人力物力，又收到了事半功倍的效果。15个多月以来，我们检查过的重点企业有德大公司、供电公司、收储公司；重点行业有所得税企业、一般纳税人企业和加油站。检查时采用的方法有盘点库存法、料工费消耗和税负比例测算等方法。

## （四）措施得力

在具体实施检查时，我们灵活运用《征管法》赋予的权力，

从下达稽查通知、实施检查、案卷审理到执行，一律按程序办事。在这几个环节中尤其加大了执行力度，由局领导自亲协调、稽查人员协助，对新、旧未入库的查补税款一并进行催缴。

在催缴税款时坚持具体问题具体分析，对纳税意识较好的企业采取多做宣传解释的办法，最大限度地争取企业配合，鼓励他们主动交税。如：在催缴德大公司、粮食收储企业、教育、供电的税款时，局领导多次深入企业与法人协调，顶住来自各方的说情风，想尽办法组织税款入库。对纳税意识差，屡催不缴的企业坚决按征管法规定采取“一告二催三封四扣五罚”的措施。“告”就是下达《限期缴纳通知书》，明确缴纳时间、金额及超期处罚措施；“催”就是缴纳期限之前经常到欠税企业调查税款筹集情况，督促企业按时缴纳；“封”就是对屡催不缴的业户，采取税收保全措施，通知其开户银行扣缴应缴税款；“扣”就是对帐面资金不足的企业，扣押其相当于应缴税款的产品货物；“罚”就是严肃滞纳金课征制度，对拖欠的税款一律加收滞纳金，强化纳税人的法律意识。15个月来，我们扣压了防盗门、酒，从银行强行划缴xxx万元，停售发票的企业达到xxx多户次。

#### （五）严格考核

稽查局以班子成员为核心，树立全局一盘棋的思想。工作上踏实认真，一丝不苟；生活上互相关心，互相帮助。充分发挥每个干部的潜能，调动每位同志的积极性。与此同时也没有放松目标责任制考核，每年都按照市局和本局的工作质量考评办法的要求，将稽查工作细化量化，制定出切实可行的考核方案，内容包括完成户次、稽查质量、案卷制作、退卷时限、执行入库等方面。把这些工作的完成情况与奖金挂勾、与年终评先评优挂钩，增强干部的责任心。

总之□xxx市局的稽查工作虽然取得了一点点成绩，但和兄弟单位相比还有很大的差距。因此今后，我们将以\_精神为动力，

不断总结经验、屏弃不足，进一步加强稽查局内部管理，改进和完善稽查装备和手段，充分发挥重点稽查维护税法、堵漏增收的作用，为推动稽查工作朝法制化、规范化、程序化、专业化、信息化的方向发展做出更大努力！

## 金融年终工作总结篇五

通过一年的努力，我为能交出满意的成绩而感到自豪，同时也感觉到了压力。在今后的的工作中我将以公司的各项规章制度为准则，严格要求自己，在坚持原则的情况下敢于尝试，更快更好地完成工作任务。

我担任机械设计一职，这看似简单的工作却没有想象的那样容易。技术工作包括的内容广泛。设计方面，我主要任务是测绘零件、齿轮参数优化、零件加工质量控制。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

### 一、20xx年的工作成绩(以时间为序)

#### 1. 参与sf6s-150□sf6s-160两个项目的设计

这两项目为新产品，而且结构较为相似，所以在设计的安排工作中

### 二、在工作中主要存在的问题有：

在开发中，遇到到很多新的问题，由于开发时间紧促，发现的问题不能马上解决；但是开发的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

在工作初期，对工作认识不够，缺乏全局观念，对工作定位认识不足，从而对工作的最优流程认识不够。不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

### 三、工作心得

1、在这一年的工作实践中，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率。

所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、有效和清晰。

这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令自己满意的成绩。能够积极主动的行动起来是这一年我在心态方面最大的进步。

3、在一年的工作中，经过实际的教训，深刻理解了工程上每次变更、每次时间的滞延都是对公司很大的伤害，这就需要在具体开发之前，一定要对业务流程很了解，在开发之前，多辛苦一下，减少因为变更和修改的原因，而重新返工的痛苦。

在一年的工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了工程的质量、成本、进度意识；与身边同事的合作更加的默契，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候能有他们在身边。我一定会和他们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

### 四、工作教训

经过一年的工作学习，我也发现了自己离一个职业化的人才还有差距，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

### 1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

在开发时间很仓促的情况下，事情多了，就一定要有详实而主次分明的计划，哪些需要立即完成，哪些可以缓缓加班完成，今年在计划上自己进步很大，但在这方面还有很大的优化空间。

### 2. 工作不够精细化；

平时的工作距离精细化工作缺少一个随时反省随时更新修改的过程，虽然工作也经常回头看、做总结，但缺少规律性，比如功能修改等随时有更新的内容就可能导致其他的地方出现错误。以后个人工作中要专门留一个时间去总结和反思，这样才能实现精细化。

### 3. 缺乏工作经验，尤其是现场经验；

今年的现场经验有了很大的提高，对整个项目开始分析到开发有了认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度。

### 4. 缺少平时工作的知识总结；

这半年在工作总结上有了进步，但仍不够，如果每天、每周、每月都回过头来思考一下自己工作的是与非、得与失，会更快的成长。在以后的工作中，此项也作为重点来提升自己。

### 5. 做事不够果断，拘泥细节，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。其实有时候，不一定要把工作做到细才是最好的。进度、质量、成本综合考虑，抓主要矛盾，解决主要问题，随时修正。事事做细往往会把自己拘泥于细枝末节中，

学会不完美也是工作中的一个进步，也是对精细化工作的一个要求。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名公司优秀的职业化人才。

## 五、工作计划

下年，公司要开拓新的领域，工作压力会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

其中，以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水；
- 2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成；
- 3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺；
- 4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作；
- 5、精细化工作方式的思考和实践。

其实作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步，不论在什么环境下，我都相信这两点：一是三人行必有我师，二是天道酬勤。

在工作的这一年中，有时候深刻的体会到，把自己所有的精

力都投入进去，技术工作都不可能做到完美程度，毕竟技术工作太繁杂，项目多而人手少，但多付出一些，工作就会优化一些，这就需要认认真真沉下心去做事情。

总结是最好的老师，没有总结就没有进步，总结是一面镜子，通过总结可以全面地对自己成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。所以总结不仅仅是给领导看的，更是对自己进行全方位的剖析，使自己更加认识自己，发挥优点，弥补不足，不断提高。

[]

## 金融年终工作总结篇六

年来，在领导和同事们的支持帮助和指导下，加上自身的不断努力探索，在思想神、业务素质、工作能力上，我都得到了很大的进步，并取得了一定的工作成绩，现就我一年来的工作、学习情况，作一个总结汇报如下：

- 1、通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，深入学习领会党的十九精神，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。
- 2、努力钻研业务知识，积极参加了相关部门组织的各种业务技能的培训。
- 3、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。
- 4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融汇贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合能力不断得到提高。



一年来，我以高度的责任感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好了各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体情况，按时间性，全年的工作如下：

（一）1-3月份，完成年财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结去年的财务工作，并为年订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成年新增固定资产的建账、建卡、年检工作。

（二）4-6月份，按照财务制度及预算收支科目建立年新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报；充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导提供相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时保持联系，提出用款申请计划，以达到资金的正常周转。在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费年度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理情况表，报送上半年医保软盘、按医保规定缴纳上半年保费。

（三）7-9月份，根据要求，用近一个月时间对一年以来的账目按《中华人民共和国会计法》及《\_省省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查情况、经验体会、内部控制制度建设情况及会计制度执行情况，进一步规范了会计行为；办理职工增资事项。

（四）10-12月份，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残疾证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半年医保，住房公积金；按规定录报财政供养人员信息；办理人事工资审核等。

作为一名会计人员，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守公司工作制度和职业道德，乐于接受安排的常规和临时任务，如为执法人员考试报到、做考前准备工作，完成廉政专项治理自查自纠情况报告及党风廉政工总结等文字材料的撰写。

在这一系列的工作中，我深知：作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时体会到，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到，哪怕在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

一年的时间很快就过去了，一年的工作任务也即将圆满落幕，回顾一年的工作，有苦有甜，有成绩也有不足，我会在以后的工作中，继续发扬成绩，弥补不足，积极进取，为公司的财务科的会计工作添砖加瓦，奉献一份力，力创优绩！

## 金融年终工作总结篇七

通过回顾过去的工作，遇到的问题和解决问题的方法，我们可以找出规律。遵循这些规则可以事半功倍，可以更好地与实际工作联系起来，达到顺利开展工作的目的。下面给大家分享一些关于证券行业年终总结，供大家参考。

四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人

都是抱着\_\_\_\_年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从\_\_\_\_年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统技所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472,7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经验，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

20\_\_\_\_年已经进入尾声了，当我细细回顾年回首这一年走过的路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。20\_\_\_\_年是我人生旅程中转折的一年，在这一年中我在自己的岗位上迎来了更多的挑战和思考意味着这是一个机遇和挑战并存的年代。

而公司在迎来了第10个年头，机遇和挑战并存，自己感到责任和担子更加重了，回顾以往走过的艰难历程，成绩已经成为过去，新的项目对我的人生来说亦是一次全新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去一年。一年来，我在各位领导的关怀和批评指导下。爱岗守业，配合各项工作，在自己的岗位忠实的履行了自己的职责。辛劳和泪水并存，也使我看到了自己的不足。同时也是我转变了很多，思考的更多。这些转变都是不知不觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生选择。过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。在此，我向20\_\_\_\_年关心和帮助过我的各位领导和同仁道一声：谢谢！现在，我向领导作20\_\_\_\_年度述职报告，请予审议。”

通过一年来，自己参与的各项工作情况，我认识到团队的力量和

## (一)沟通不够

人和人交往，是真诚，相互理解和平时的沟通，善意的表达自己的想法。关键是你能不能用真诚去打动对方让对方接纳。我相信这句话是没错的，在以前也认为确实凭借着亲和力和真实、诚意便可以与同志顺畅交流，至于同事心态的多样化却没有认真去想过。在经历了这些以后，才发觉同事的心理具有很大的不确定性，尤其是在工作中出现分歧对自己的想法也会存在犹豫，这个时候就需要沟通，反复的沟通，达到相互的理解和支持。而我在这个方面是做得不够到位的，我的沟通方式比较直接，不太会“引客入境”。我想这与我从事这个职业经历太浅、个人性格有关。我个人偏向比较直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的想法这方面的能力。

只有这样才能更好的干好工作，充分发挥每个的潜力。通过一年来，自己合作的部门和同事，他们都很热心的及时给予了工作上的理解和帮助，从而使我顺利完成了自己的各项工作。让我提高了对工作的谨慎态度，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。工作的积极性和主动性是建立在对工作负责的态度上，而不是建立充分地出色完成工作的基础上，这样变会限制自己主观新思维的发生。按部就班地去工作只是一名称职职工起码要做到的事，而他永远不可能成为一名优秀职工，真正的优秀职工是需要有创新意识，在工作方式、工作效率上的不断革新。对于这一点，我也需要在日后的工作中让自己慢慢转变，自我挖掘有利于工作开展的思路。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望各级领导和所有同事其能够帮助我一同发现问题、解决问题。

在柜台实习的时间尽管短暂，但是却让我学到了很多的东西，这对我今后的工作将有很大的帮助。下面我把我在柜台实习的情况及收获，感悟整理成文。不光是为了完成工作任务，更重要的是为了总结经验与不足，为做好今后的工作奠定基础。在整个实习期间，我了解到证券柜台业务包括开立股东账户，资金账户，办理各种委托方式，银证联网，查询，交割单打印，对帐单打印等。经过近两周的勤奋好问和实战训练，以及柜台员工的耐心帮助下，我已经可以熟练的进行开户全部流程业务的基本操作，对于转户，销户，客户普通信息修改，客户特殊信息修改以及创业板，基金，权证交易的开通也都有所了解。这些对我今后在客服部的工作都有很大的帮助，只有熟悉这些柜台的业务流程，才能很好的解决客户对相关问题的咨询，提高服务质量。

在实习的过程中，我也看到了自身存在的不足：做事情马虎，粗心大意。在填写客户资料的时候，会出现错填或是漏填的情况。在柜台工作“粗心”是一大忌，往往工作中一个小小的疏忽，最终会造成不可挽回的损失。所以这是我务必要认真对待的一个问题，要努力改掉这个坏毛病。无论是在柜台还是客服部工作，都需要认认真真去做每一件事情，避免失误，提高工作效率。只有这样，我们才能真正的做好本职工作，胜任自己所在的岗位！

在实习报告的最后，感谢领导为我提供这一次宝贵的柜台实习机会，感谢柜台员工的无私帮助。希望在今后的工作中，大家能够继续一起努力，互帮互助，为营业部再创佳绩贡献出自己的一份力量！

20\_\_\_年我主要从事证券交易系统技术支持、银证产品的调试上线及其它工程实施工作。

## 工作主要成绩

1、20\_\_\_年由于一些客观原因，如人员离职、借调、工程任

务比较紧张、人员比较紧张的情况下，沈阳金证的大部分技术支持工作都是我负责的，其中包括柜台系统、外围系统、银证产品方面维护；银证产品调试安装、电话委托安装等。在五月份，公司推出剩余配售产品后，由于沈阳地区安装比较早，一方面需要尽快、尽早地把它吃透、学精，为开拓市场时提供好技术支持，另一方面在客户使用过程中遇到各种问题，我都把他详细归类，哪些是理解、使用上的错误，哪些是程序错误、哪些是程序有待完善的，必要时汇总形成文档发到总部。而具体使用过程中，不同客户有不同需求，也要进行相应地程序修改来满足需求。总之，在人员紧缺的情况下，尽量把服务做得细致到位，让客户感觉到我们的技术服务没有打折。

2、顺利完成北方友好街营业部柜台系统数据、金佣系统数据合并至热闹路营业部，同时从友好街系统内分离另外两营业部的数据，实现了三家营业部在同一日顺利过渡。

3、完成了哈尔滨联合证券三个营业部的同城集中交易项目实施。在时间紧张、问题较多的情况下，我们得到了各方面、各部门人员的协助，终于比较顺利地完成了任务。

4、完成了天同证券工行银证通的调试、上线工作。

5、完成了北方太原街光大银行银证转帐的调试、上线工作。

6、成了北方热闹路中信银行银证程序的调试、上线工作。

7、顺利完成了金川江营业部与太原街营业部的数据合并工作。

8、顺利完成了南五与南八中路营业部的数据集中工作。

9、抚顺交行电话银行中间件接口转换调试工作正在实施中。

从一年中的工作中我取得的成绩是在证券业务、技术水平、

开发能力、工程项目经验上都有了提高，无论从问题的分析解决能力，项目实施经验上都有了进步，对一些新产品，如内嵌和通用版剩余配售有了深入了解。

\_\_\_\_年已经过去，回首过去，\_\_\_\_是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到\_\_\_\_路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等，当开始考虑团队的未来发展的时刻，银行一直是我们的弱项，因为这三年，银行渠道基本上都没有争取过，放弃的更多，在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点，说出去和其他营业部的区域经理分享的时候，他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩，从此我开始重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的时候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行



对我们才开始重视，关系更深一步。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。

离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会。

因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。

## 金融年终工作总结篇八

现在，我将三年来的工作、学习情况向大家总结汇报一下。

一、以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。

三年来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。利用业余时间，通过自学考试获得山东经济学院金融专业专科学历和助师资格。在抓好自身业务理论学习的同时，我能够立足本职工作，苦练出纳基本功，并取得较好的成绩。

先后获得省行级单指单张、机器点钞能手称号、总行级机器点钞能手称号，在省分行第三届业务技术比赛中，获得出纳专业机器点钞第一名的好成绩，20\_\_年\_月被推荐到省分行干部管理学校参加出纳机器维修和反\_培训学习，为今后工作夯实了理论基础。20\_\_年\_月，在竞争上岗中，我竞聘到第二储蓄所。

到岗后，在部室领导和主任的帮助下，我立即扑下身子学习储蓄各项规章制度和专业基础知识，在短时间内能够独立对外办理业务。当时，储蓄专业正面临储蓄综合业务上机，时间紧、任

务重。我珍惜每一次外出学习和上机实践机会，多问、多学、多练，不分昼夜地加班、加点，结合自己在会计业务系统上机中学到的知识和摸索出的经验，很快熟悉了储蓄专业系统上机的各项工作。在20\_\_年\_\_月\_\_日上机中，我所在的储蓄所做到了不压单、不压人，很好的完成了上机后的第一天工作。

二、以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，为工行事业发展尽职尽责。

三年来，我先后从事过管库员、出纳员、储蓄员等不同的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为工行事业发展鞠躬尽瘁。20\_\_年\_\_月，在我行内退人员离岗后，出纳科人员缺口较大，我主动承担起大量的工作。清点现金是一项要求严、任务重的工作，我时时刻刻严格要求自己，按规章操作，快捷高效的办好每一笔业务。

在三、四季度，我每天收款量月均在300万元以上，占我行月均收付量的40%左右。在出纳科期间，我同时兼任管库员工作。大家知道，管库员是一早、一晚，两头必须准时的工作。工作中，我认真学习管库员守则和库房管理的各规定，严格遵守库房钥匙的管理规定，协助科领导共同做好现金清点、上缴人民银行等业务，及时、准确地使储蓄专业库包出库、入库，保障了一线的工作需要。

在从事所内业务主办时，我积极协同所主任搞好各项所内工件利用自己所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。

三、以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象。

在出门收款中，每到一处，我们的一言一行，能代表我们工行的形象。所以，我对自己高标准、严要求，不该说的话不

说，不该做的事不做，积极为客户着想，在规章范围内，积极为客户办理残损币兑换、代捎回单等，极大的方便了客户。

同时，向客户宣传我行的各项新技术，新业务，新政策，扩大我行的知名度。把了解到的企业现金量、重大投资、款项专移等情况及时向信贷部门汇报，为我行对企业的全面了解和信贷工作提供及时有用的信息。在许多季节性的大额现金收款中，我都认真对待每一次大额现金收款任务，期间的工作也得到了信贷、公存等科室领导和同事们的认可。

我到二所工作后，由于所里代发财政工资较多，牵挂到的各单位事情也比较多。在各种代机款，代交费，以及单位与银行的业务来中。我想客户所想，急客户所急，协同所主任共同搞好服务。获得了各单位会计人员的信任和支持。在离退休职工换取工资时，提前兑换好大小票，积极主动、热情服务，尽最大努力为老年人提供方便，让他们高兴而来、满意而去。

一次，东关批发市场一农资经营户送来三麻袋零、残、破币，要求兑换，我们加班加点，仅用一周时间就把三万余元兑换好的现金送到储户手中。此后，这位储户陆续把自己的资金转移到我所来，成为我们的黄金储户。这样的例子还有许多。由于工作认真勤奋，在20\_\_年度考评中，我被评为良好。

入行十年来，在不同的岗位上，我都兢兢业业、任劳任怨，也取得了一定的成绩。总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。同时，本人也热切企盼有机会为工行今后的发展继续贡献力量。

## 金融年终工作总结篇九

今年，是中国\_90华诞之年，是“十二五”规划的开局之年，也是上饶发展提升的关键之年。一年来，公司紧紧围绕年度

经济战略目标和服务于上饶经济建设的工作思路，积极按照市委、市政府和主管局以及上级有关部门的工作部署，在社会各界的大力支持和积极配合下，公司领导班子坚持以科学发展观为统领，立足全市经济发展大局，紧紧围绕供水服务这个中心工作，以优化供水服务工作为出发点，以开展“发展提升年”活动为契机，转变工作作风，优化服务环境，狠抓措施落实，对外加强文明服务，提升优质服务水平，对内细化企业管理，扎实稳定地开展安全生产，有力地促进了企业的科学发展。20万吨/水厂工程建设按既定目标实现了投产试运行，为加快推进我市建设宜居宜业宜游现代化区域中心城市提供了良好的供用水环境。

## 一、主要经济指标完成情况

截至11月底，公司共完成售水量1840万吨，销售收入2434万元；新增用户2919户，现用户总量达73500户；敷设管线公里，现供水管线达到263公里；抢修及时率和抄表准确率99%；水质综合合格率达到。

## 二、20万吨/日水厂建设工程主体基本完成

\_\_市重点民生工程—新建20万吨/日自来水厂工程于20\_\_年7月开工，在省、市政府职能部门的大力支持下，公司项目建设领导小组和前线指挥项目部严格实行“高起点起步，高标准建设”，精心组织施工，众志成城，全力以赴确保工程全面、高效、优质完成。今年7月，省委副书记、省长鹿心社莅临20万吨/日水厂视察，对工程建设坚持高起点规划、高品位建设的做法给予了充分肯定。今年9月，工程建设主体竣工并试运行至今，现已承担全市政府机关、企事业单位和近30万居民用水的保障任务，饶城供水压力得到极大提高，供水水质进一步提升，社会反响良好，达到水压满足、水质优良的预期效果。目前，工程建设进入装饰装修扫尾阶段，公司整体搬迁已提上了重要议事日程。

### 三、千方百计确保安全优质供水

1、全力以赴做好保安全、防恐怖、维稳定工作。今年是新中国成立90周年的大庆之年，也是我市召开第三次党代会、市“两会”和承办“七城会”女子足球赛区等重大活动比较集中的年份，我公司把保安全、防恐怖、维稳定工作纳入全年工作的重点，从讲政治的高度，全面加强安全生产。一是着力强调在继续做好平时的安保工作以外，要重点加强重大节日、重要活动期间的防恐工作，落实制度、层层把关，切实保障供水安全。二是全年实行班子成员和中层干部轮流带班值班制度，并加强对两个水厂的保卫力量，夜间保卫人员值班实行双人双岗制，严防死守。三是公司始终坚持安全生产“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，坚持标本兼治，重在治本，严格执行安全生产各项制度，不断深入和强化安全生产管理，不断优化和落实安全生产措施，做到“安全为了生产，生产必须安全”，同时结合安全生产月活动，经常性的开展安全生产的宣传教育，定期开展安全检查和隐患排查，发现问题及时整改，不留死角。正是由于思想重视、制度落实、措施到位，保证了我市各项重大活动期间，安全供水万无一失。

2、科学安排、周密部署、高峰供水保平安。夏季高峰供水是供水企业一年中任务最艰巨，工作最繁忙的季节。今年我公司对高峰供水工作提前部署，及早准备。一是今年5月公司就召开高峰供水动员大会，明确提出高峰供水的工作目标是“抓水质、保平安、优服务”九字方针，要求各部门，特别是生产一线部门对高峰供水工作要做到思想认识到位，组织领导到位，检查督促和排查治理到位，牢固树立主动主动再主动、上门上门再上门的服务意识，时刻让用户用上放心水，得到满意的服务。二是为满足边远地段高峰供水季节的用水需求，公司本着早规划、早部署、早施工、早见效的原则，彻底解决这一关乎百姓切身利益的问题，在城郊三口一路，安装了一台管道增压设备，从设备购置到日后设备运行、维护，未让用户出一分钱，此举受到用户的一致好评。三是

严格做好一年一度高峰供水前的水厂供水设施、设备的检查保养和供水管道、阀门的巡查、检修工作，确保供水设施完好率保持在100%的水平。四是公司根据高峰供水，用户用水迫切安装、维修及时率要求高，修复时间要求短的特点，公司组织安装、维修等服务岗位的人员开展多个项目的劳动竞赛，借此提高员工业务水平和操作技能，增强高峰供水情况下的保障能力。

3、严抓抢修及时率，确保供水安全通畅。公司维修中心累计抢修各种口径管漏296处，其中维修dn100mm以上干管168处，dn100mm以上阀门维修130处，闸门养护320处，维修消火栓25处，更换井盖16处，抢修及时率达到98%以上，获得了广大人民群众的好评。为了确保供水水质达gb5750—20\_\_《生活饮用水卫生标准》的要求，对澄清池、清水池进行定期清洗，水质管理科在认真做好现有的各项化验工作的基础上，每周对fe、mn、cu、pb、zn、ag、cd七个项目检验，并且定期对砷、氟化物等项目进行分析检测，对出厂水实行全天监测，保证了供水水质。同时，坚持将每天水质检测情况向上级有关部门报告。

#### 四、供水经营管理实现增收降耗

#### 五、拓展服务内涵，优化企业形象

公司本着“客户利益无小事”的工作原则，奉行“以供水安全为目标，以客户需求为导向，以服务客户为中心，以客户满意为标准”的服务理念，始于用户追求，终于用户满意，不断拓展服务内涵，提高服务水平，优化企业形象。